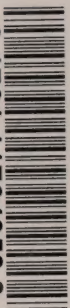


# Major Appliances

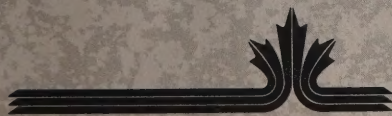
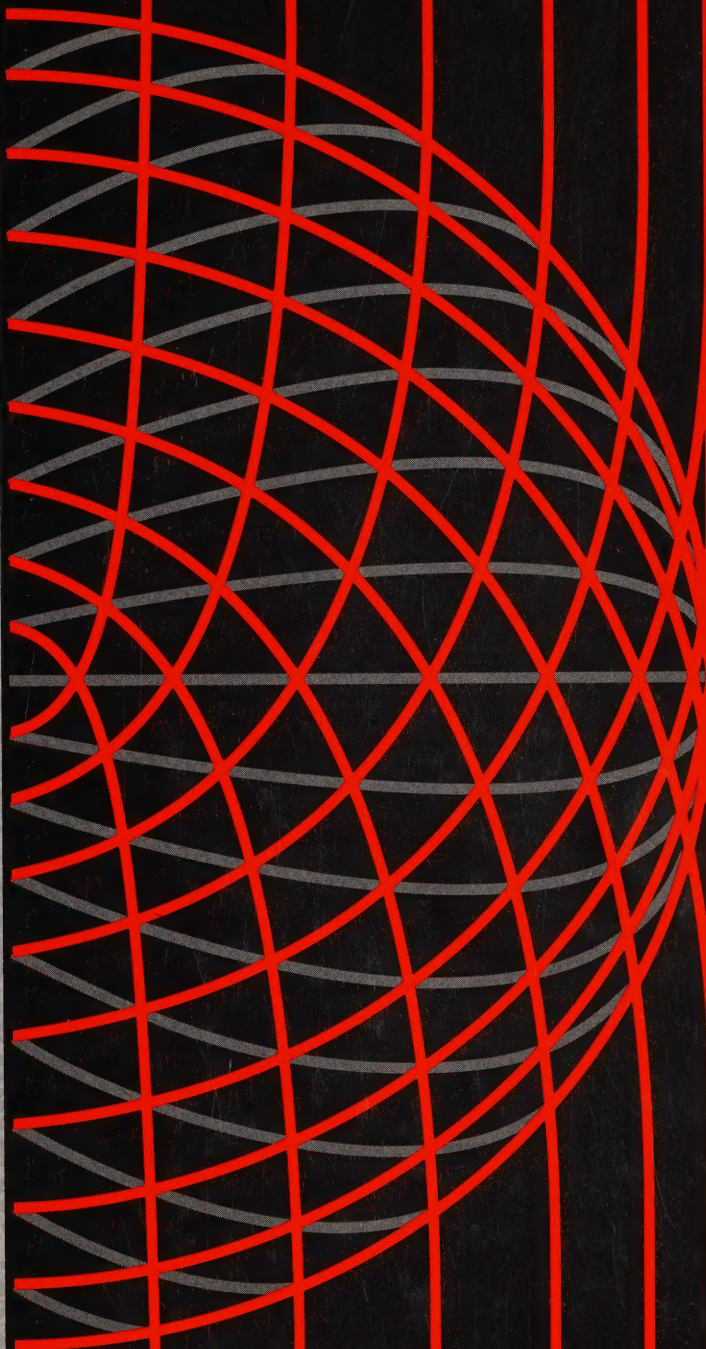
CAI  
IST 1  
-1991  
M15



3 1761 11764953 3

Government  
Publications

I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
Y  
  
P  
R  
O  
F  
I  
L  
E



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada



## Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

### Newfoundland

Atlantic Place  
Suite 504, 215 Water Street  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel.: (709) 772-ISTC  
Fax: (709) 772-5093

### Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
Suite 400, 134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel.: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

### Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower  
5th Floor, 1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel.: (902) 426-ISTC  
Fax: (902) 426-2624

### New Brunswick

Assumption Place  
12th Floor, 770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel.: (506) 857-ISTC  
Fax: (506) 851-2384

### Quebec

Suite 3800  
800 Tour de la Place Victoria  
P.O. Box 247  
MONTREAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel.: (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Fax: (514) 283-3302

### Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor, 1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel.: (416) 973-ISTC  
Fax: (416) 973-8714

### Manitoba

Newport Centre  
8th Floor, 330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel.: (204) 983-ISTC  
Fax: (204) 983-2187

### Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
Suite 401, 119 - 4th Avenue South  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel.: (306) 975-4400  
Fax: (306) 975-5334

### Alberta

Canada Place  
Suite 540, 9700 Jasper Avenue  
EDMONTON, Alberta  
T5J 4C3  
Tel.: (403) 495-ISTC  
Fax: (403) 495-4507  
  
Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.  
CALGARY, Alberta  
T2P 3S2  
Tel.: (403) 292-4575  
Fax: (403) 292-4578

### British Columbia

Scotia Tower  
Suite 900, 650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel.: (604) 666-0266  
Fax: (604) 666-0277

### Yukon

Suite 210, 300 Main Street  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 2B5  
Tel.: (403) 667-3921  
Fax: (403) 668-5003

### Northwest Territories

Precambrian Building  
10th Floor  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 2R3  
Tel.: (403) 920-8568  
Fax: (403) 873-6228

### ISTC Headquarters

C.D. Howe Building  
1st Floor, East Tower  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 952-ISTC  
Fax: (613) 957-7942

### EAITC Headquarters

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

## Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

#### For Industry Profiles:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 704D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-4500  
Fax: (613) 954-4499

#### For other ISTC publications:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 216E, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-5716  
Fax: (613) 952-9620

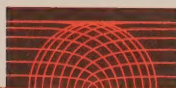
#### For EAITC publications:

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

Canada



CAI  
ISTI  
-1991  
M/5



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

## MAJOR APPLIANCES

### FOREWORD

*In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.*

*Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.*

Michael H. Wilson  
Minister of Industry, Science and Technology  
and Minister for International Trade

### Introduction

The overall Canadian electrical manufacturing sector includes companies that produce industrial electrical equipment, electrical power generation products, electrical wire and cable products, batteries, major appliances, small appliances, lighting products and miscellaneous electrical products. Each industry differs markedly from the others in technologies, production techniques and markets.

In 1991, shipments of electrical manufactured goods constituted 2.98 percent of total Canadian manufactured goods shipped and 2.02 percent of all manufactured goods exported. Shipments of electrical manufactured goods totalled \$8 281.2 million, and the total Canadian market for these products was \$10 867.8 million. Exports were valued at \$2 139.8 million, and imports of \$4 726.4 million satisfied 43.5 percent of the Canadian electrical goods market. The

manufacture of electrical goods in Canada provided employment for about 70 000 people.

This profile deals only with major appliances. In addition, other profiles have been published on the following industries:

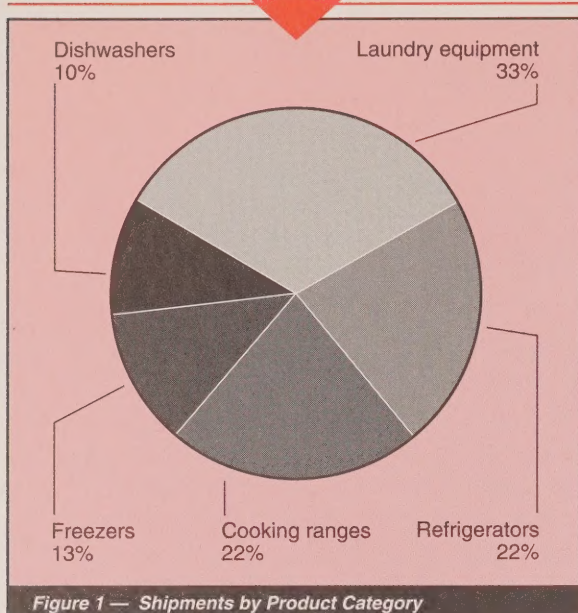
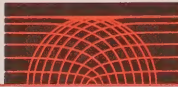
- *Electrical Wire and Cable*
- *Industrial Electrical Equipment*
- *Power Generation Equipment*
- *Small Portable Electrical Appliances*

### Structure and Performance

#### Structure

The major appliance industry consists of manufacturers of washers, dryers, refrigerators, ranges, freezers, dishwashers,





humidifiers, dehumidifiers and kitchen waste compactors. Laundry equipment is by far the major item (33 percent of shipments), followed by refrigerators and cooking ranges (22 percent each), freezers (13 percent) and dishwashers (10 percent) (Figure 1). Manufacturers of similar products for the commercial/industrial market are not included in this profile, since such products are defined as industrial equipment by Statistics Canada.

In 1991, the latest year for which estimated data are available, shipments by Canadian major appliance manufacturers totalled \$872.5 million, close to 88 percent of which (\$766.8 million) was destined for the domestic market.

The Canadian market for major appliances is determined by two factors: the replacement of existing appliances, which represents about 80 percent of the market, and new housing completions, which account for the remaining 20 percent. This economic relationship has remained constant over the past 10 years. The replacement market is reasonably predictable because major appliances are designed and manufactured to last 15 to 20 years, providing a firm base upon which to project the total market. The part of the market governed by housing completions is less predictable because it depends on a number of economic factors.

The major appliance industry uses traditional distribution channels to deliver its products to market. The retail market — largely the replacement market — is served by chain and department stores and independent retailers, all of whom offer service as an important part of the marketing mix. Retail stores are supplied directly by the manufacturer. Builders of

new homes are served by regional distributors and manufacturers who specialize in large orders, with price being the key marketing determinant. They provide the large property owner or manager with replacement units when they become necessary. Retailers and chain and department stores have acquired over 80 percent of the domestic market, while the distributors have close to 20 percent.

The Canadian major appliance industry consists of seven firms. Three firms manufacture a full or partial line of appliances; the other four firms are smaller and manufacture a specialized or select line of products. The three major firms are all subsidiaries of foreign appliance manufacturers, and together they dominate Canadian domestic shipments with a market share of 90 percent. These foreign-owned firms operate five manufacturing plants in Canada — three in Quebec and two in Ontario.

The four smaller Canadian-owned firms operate four separate plants — two in Ontario, and one each in British Columbia and New Brunswick, manufacturing products such as freezers, humidifiers, dehumidifiers, waste compactors for use in kitchens, specialty refrigerators, bar fridges and portable refrigerators and warmers. Together they control 10 percent of the Canadian market.

Direct employment in the industry has remained fairly stable throughout most of the 1980s, averaging around 10 000 from 1983 to 1988, and dropping off slightly in 1989.

Canadian production facilities are restricted largely to forming, stamping and finishing metal for manufacturing appliances and assembly operations. Most major inputs into the manufacturing process — such as steel, electric motors and controls — are purchased from Canadian sources, although some components used to produce motors and controls are imported. Compressors for refrigeration are imported from a variety of foreign sources — particularly Singapore, Brazil, the United States and the Republic of Korea — because companies in these countries have sufficient financial and technical resources to provide a product that will meet new legislative requirements at a competitive cost. Imported components used in the industry constitute about 30 percent of all manufacturing inputs.

## Performance

By 1991, the industry was performing below its peak level. As noted earlier, shipments were \$872.5 million and highly oriented to the domestic market (Figure 2). Exports constituted 12.1 percent of shipments (\$105.7 million), which were sent mainly to the United States. Imports of major appliances that year, most of which were microwave ovens, large deluxe refrigerators that are not manufactured in Canada, and small (0.05 m<sup>3</sup> to 0.14 m<sup>3</sup>) refrigerators, totalled \$567.8 million



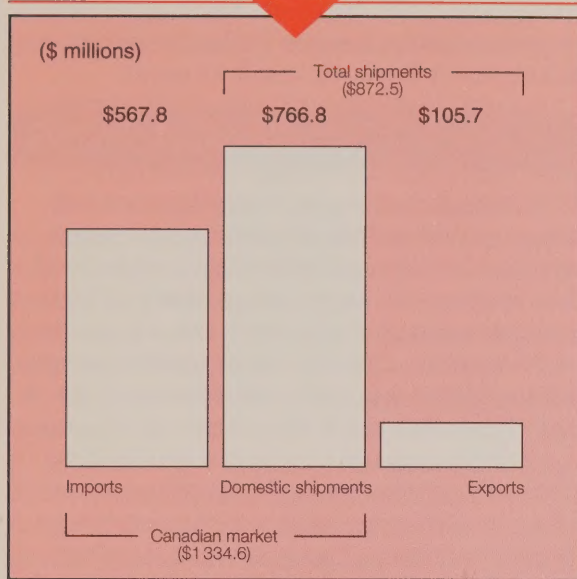
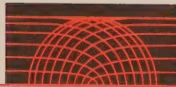


Figure 2 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1991

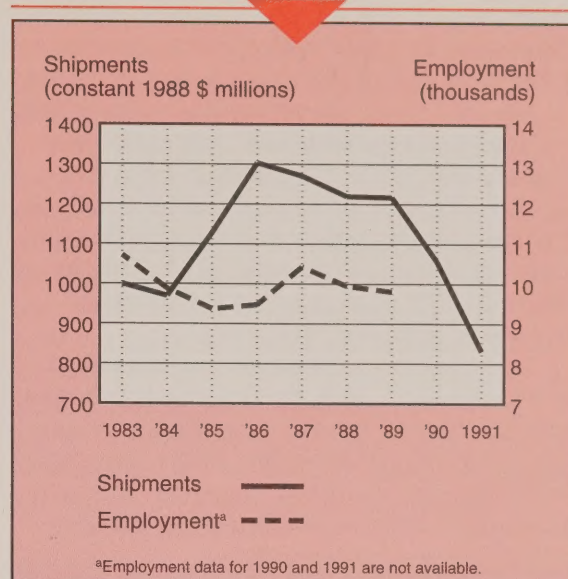
(over 42 percent of the Canadian market) and came largely from the United States (73 percent), Japan and elsewhere in Asia (19 percent).

In 1991, the Canadian market for major appliances was \$1 334.6 million. Following a long period of declining sales from 1973 to the end of the recession in 1982, the Canadian market grew at an annual average rate of 7.8 percent in real terms between 1983 and 1988, reaching \$1 680.1 million in 1988. It then declined over the next three years to \$1 271.1 million in constant 1988 dollars.

The industry performed well in the 1980s, with a real annual average growth rate of 5.6 percent for shipments from 1983 to 1988 (Figure 3) despite a drop in value shipped to \$1 219.5 million in 1988 from the peak of \$1 303.2 million (constant 1988 dollars) in 1986. The real growth rates in exports and imports during the same period were identical — 16.1 percent — faster than growth of the Canadian market.

The good performance of the industry since 1983, prior to the onset of the recent recession, can be attributed to investment in new plant and equipment; increases in efficiency, particularly energy efficiency; and improvements in product designs. From 1983 to 1988, an annual average of \$33.5 million was invested in the industry, and the industry earned after-tax profits at a modest annual average rate of 4 percent.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recent recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases,



\*Employment data for 1990 and 1991 are not available.

Figure 3 — Total Shipments and Employment

the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

## Strengths and Weaknesses

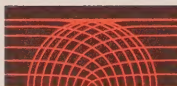
### Structural Factors

The key competitive elements for manufacturers of major appliances are the cost of production, economies of scale, the degree of specialization, process automation, the parts supply infrastructure and access to market channels.

Cost-of-production figures for the Canadian industry that would be comparable with U.S. data are not available. However, the industry indicates that Canadian unit costs are higher than those in the United States because of higher material costs and overhead costs. Despite higher wage rates, labour costs in Canada have improved. From 1982 to 1986, average output per employee rose with output but declined in 1987 as real output fell, followed by a mild recovery to 1989.

In the United States, 75 percent of the plants are single product line operations, whereas the majority of Canadian plants produce several product lines. As a result, Canadian plants are not able to exploit economies of scale as effectively. Canadian manufacturers that have been successful in exporting to the United States are those that specialize in single product lines, such as freezers. Major Canadian plants, although only





one-fifth the size of many U.S. plants, are efficient enough to achieve competitive economies of scale if they devote their facilities to either a few product lines or a single product line.

Although the technology employed in Canadian products is on a par with that employed in U.S. products, the level of process automation in Canadian plants lags behind that in U.S. plants with respect to the application of robotics. The relatively small and diversified Canadian market and the barriers to entry into the larger U.S. market that exist for Canadian subsidiaries of U.S. parent companies have discouraged large-scale automation and robotic applications.

Since most component sourcing is carried out within 200 kilometres of U.S. plants, many U.S. manufacturers have instituted an inventory-reduction process based on the concept of just-in-time (JIT) delivery. In Canada, supply networks are more extended, particularly for higher value items such as compressors, which are generally imported; as a result, inventory costs of components are higher.

The distribution system in the United States is more diversified than that in Canada. The major manufacturers — WCI, Whirlpool and GE — have their own distribution networks, sales outlets and brand labels. There are also a number of retail outlets that buy products directly from the manufacturers.

Although Canadian subsidiaries have access to the marketing channels operated by their U.S. parent companies, this access was limited by the branch-parent relationship to the detriment of the smaller Canadian firms. Under the FTA, however, north-south rationalization requires that greater use be made of these relationships, but the degree of rationalization is limited by the cost of transporting these bulky products. For example, Inglis is specializing in a few products and has been expanding its labour force.

The Canadian industry has a number of strengths. Since 1983, a significant investment has been made in new plants and equipment, which, together with a consolidation of production facilities, resulted in major productivity gains whenever the industry operated near or at capacity. Other strengths include active research and development (R&D) programs that focus on quality and energy efficiency, and design, which have resulted in products with a high level of customer acceptance.

### **Trade-Related Factors**

Under the FTA, tariffs are being eliminated in 10 annual, equal steps. Rules of origin require that 50 percent of the direct manufacturing cost be incurred in Canada or the United States for exports to qualify for duty-free treatment.

The 1991 tariffs on most major appliances imported into Canada ranged from zero for clothes dryers to 9.8 percent for certain types of dishwashers. The U.S. tariffs range from zero for electric stoves to 4.0 percent for electric dryers. European

Community (EC) tariffs range from 3.8 to 5.1 percent, while the Japanese tariff is 2.2 percent. The Canadian tariff on products from the Republic of Korea is 8.0 percent.

Both the United States and Canada require that major appliances meet domestic electrical and safety standards. Neither country faces insurmountable non-tariff barriers (NTBs), although the fusing requirements for ranges sometimes pose a problem. At the time of writing, work is under way to harmonize standards between Canada and the United States on refrigerators, freezers, clothes washers and dryers, and kitchen appliances. The industry is anxious to have this process accelerated. Other NTBs, such as differing standards for labels, continue to be costly. These differ not only internationally but also from state to state and province to province.

Exports to Europe, on the other hand, are subject to NTBs such as complex safety-testing procedures and bureaucratic approval processes. Similarly, the Japanese market is virtually closed because of protectionist policies and highly complex electrical standards. Because these requirements would necessitate virtually redesigning the product, in light of the size of the market, they are significant deterrents to exports.

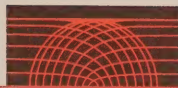
### **Technological Factors**

Canadian and U.S. product technologies are at the same level of sophistication. However, North American industries are somewhat behind European manufacturers in the application of more sophisticated electronic controls in major appliances such as electronic timers, thermostats, heat sensors, touch-sensor controls and microprocessor controls. As a result, North American manufacturers have not included European advances in the majority of their products.

Over the past few years, the Canadian industry has invested considerable sums in improving the production processes of its plants. This effort has resulted in an increase in the efficiency of the industry when output approaches capability. These activities are generally intended to serve the Canadian marketplace; considerably more investment will be necessary before most Canada-based plants are able to compete successfully with U.S.-based firms in a North American marketplace.

With regard to environmental issues associated with manufacturing major appliances, particularly refrigerators and freezers, the industry is ahead of the schedules prescribed by the Montreal protocol on substances that deplete the ozone layer. The industry's goal is to eliminate chlorofluorocarbons (CFCs) from the most efficient refrigerants, while reducing energy consumption and increasing energy efficiency. In attempting to accomplish this, the industry is testing new refrigerants and developing high-efficiency motors. New major appliances with recyclable plastic components are being





designed to reduce noise and vibration, and to facilitate cost-efficient disassembly at the end of the product life cycle.

## Evolving Environment

Recent amalgamations, greater specialization and economies of scale under the FTA, and improved technologies all contribute to the growth of the major appliance industry. Although this growth has been delayed somewhat by the recent recession, the industry continues to prepare for growth while taking into account environmental regulations.

Parliament in 1992 passed legislation that facilitates the development and implementation of energy-saving regulations for several major appliances, to be enumerated under regulations. The regulations will require these appliances to meet energy-efficiency levels and labelling specifications if they are to be traded interprovincially or imported. Since these regulations are to be developed for and applied to dealers and householders as well as industrial users, they will affect product design, and may require final users to upgrade to more energy-efficient systems.

Emerging environmental demands are also adding to the amount of money being spent on R&D, particularly in the areas of product design and the use of microprocessor controls. This R&D is expected to result in many changes to existing products. The trend toward improving process technology and management techniques, such as JIT delivery and zero defects, is expected to improve industry efficiency and productivity. The emergence of the new "smart house" concept (the totally automated house) will provide additional opportunities and challenges for aggressive, forward-thinking companies.

The FTA is having a major impact on the industry, giving rise to an expanded market for Canadian manufacturers. In order for the Canadian industry to be competitive on a North American scale, this new market opportunity is requiring considerable investment in both capital equipment and improved process technology. It is expected that the outcome will be a review of the range of products currently being produced resulting in greater specialization and, probably, more product mandates for exports.

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of a North American Free Trade Agreement (NAFTA). The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline

customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system.

## Competitiveness Assessment

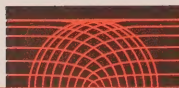
The long-term viability of these firms will depend on their ability to adapt to increased global trade and to enhance exports through greater specialization, cost cutting, and improved productivity. The smaller, more specialized, Canadian-owned firms, however, compete quite successfully in North American niche markets such as laundry equipment.

The FTA has accelerated industry rationalization on a North American basis and is making it internationally competitive. As duties decline in 10 annual, equal steps, the industry is expected to continue to be progressively more efficient and competitive.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Consumer Products Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Major Appliances  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-3108  
Fax: (613) 941-3107





## PRINCIPAL STATISTICS<sup>a</sup>

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Firms <sup>b</sup>	8	8	8	8	8	8	7	7	N/A
Employment	10 719	9 880	9 371	9 476	10 427	9 944	9 802	N/A	N/A
Shipments (\$ millions)	924.4	920.9	1 093.5	1 256.1	1 256.9	1 219.5	1 261.1	1 109.8 <sup>f</sup>	872.5 <sup>f</sup>
(constant 1988 \$ millions)	999.9	969.7	1 128.1	1 303.2	1 270.8	1 219.5	1 217.1	1 057.0	830.9
GDP <sup>c</sup> (constant 1986 \$ millions)	378.2	361.7	440.5	530.6	419.1	348.9	331.8	265.1	N/A
Investment <sup>d</sup> (\$ millions)	24.7	36.7	35.4	33.3	40.0	31.1	N/A	N/A	N/A
Profits after tax <sup>e</sup> (\$ millions)	50.9	38.5	36.2	50.6	51.2	N/A	N/A	N/A	N/A
(% of income)	5.5	4.2	3.3	4.0	4.1	N/A	N/A	N/A	N/A

<sup>a</sup>For employment and shipments, see *Electrical and Electronic Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 43-250, annual (SIC 3321, major appliance industry [electric and non-electric]).

<sup>b</sup>ISTC estimates.

<sup>c</sup>See *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly.

<sup>d</sup>See *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual. Data are for capital investment only.

<sup>e</sup>See *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual.

<sup>f</sup>See *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

N/A: not available

## TRADE STATISTICS

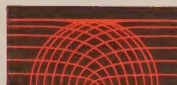
	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>c</sup>	1989 <sup>c</sup>	1990 <sup>c</sup>	1991 <sup>c</sup>
Exports <sup>a</sup> (\$ millions)	66.1	67.5	70.0	109.5	130.5	134.5	109.4	115.2	105.7
(constant 1988 \$ millions)	71.5	71.1	72.2	113.6	131.9	134.5	105.6	110.6	100.6
Domestic shipments (\$ millions)	858.3	853.4	1 023.5	1 146.6	1 126.4	1 085.0	1 151.7	994.6	766.8
(constant 1988 \$ millions)	928.4	898.6	1 055.9	1 189.6	1 138.9	1 085.0	1 111.5	946.4	730.3
Imports <sup>b</sup> (\$ millions)	241.2	293.1	347.1	434.4	438.4	595.1	557.9	528.6	567.8
(constant 1988 \$ millions)	260.9	308.6	358.1	450.7	443.3	595.1	538.4	504.0	540.8
Canadian market (\$ millions)	1 099.5	1 146.5	1 370.6	1 581.0	1 564.8	1 680.1	1 709.6	1 523.2	1 334.6
(constant 1988 \$ millions)	1 189.3	1 207.2	1 414.0	1 640.3	1 582.2	1 680.1	1 649.9	1 450.4	1 271.1
Exports (% of shipments)	7.2	7.3	6.4	8.7	10.4	11.0	8.7	10.4	12.1
Imports (% of Canadian market)	21.9	25.6	25.3	27.5	28.0	35.4	32.6	34.7	42.5

<sup>a</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

<sup>b</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

<sup>c</sup>It is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.





## SOURCES OF IMPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>	1991 <sup>b</sup>
United States	61	60	56	52	60	58	62	68	73
European Community	3	2	2	2	3	3	4	4	4
Asia	33	37	39	44	34	34	31	25	19
Other	3	1	3	2	3	5	3	3	4

<sup>a</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

<sup>b</sup>Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.

## DESTINATIONS OF EXPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>	1991 <sup>b</sup>
United States	68	71	74	82	83	74	76	85	84
European Community	8	3	4	4	3	7	4	5	5
Asia	1	2	1	2	4	7	9	2	2
Other	23	24	21	12	10	12	11	8	9

<sup>a</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

<sup>b</sup>Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

## REGIONAL DISTRIBUTION<sup>a</sup> (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	N/A	33	60	N/A	4
Employment (% of total)	N/A	N/A	69	N/A	N/A
Shipments (% of total)	N/A	N/A	67	N/A	N/A

<sup>a</sup>See *Manufacturing Industries of Canada, National and Provincial Areas*, Statistics Canada Catalogue No. 31-203, annual.

N/A: not available





## MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Camco Inc.	50.5%, United States 49.5%, Canada	Montreal, Quebec Hamilton, Ontario
Frigidaire Canada (Division of WCI Canada Inc.)	Sweden	L'Assomption, Quebec
Inglis Limited	United States	Montmagny, Quebec Cambridge, Ontario
W.C. Wood Company Limited	Canada	Guelph, Ontario

## INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Appliances Manufacturers Association (CAMA)  
Suite 500, 10 Carlson Court  
REXDALE, Ontario  
M9W 6L2  
Tel.: (416) 674-7410  
Fax: (416) 674-7412

Electrical and Electronic Manufacturers Association  
of Canada (EEMAC)  
Suite 500, 10 Carlson Court  
REXDALE, Ontario  
M9W 6L2  
Tel.: (416) 674-7410  
Fax: (416) 674-7412

Printed on paper containing recycled fibres.





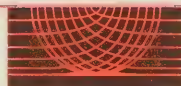






Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

## ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE



Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers

10, Carlson Court, bureau 500

REXDALE (Ontario)

M9W 6L2

Tél. : (416) 674-7410

Télécopieur : (416) 674-7412

Association des manufacturiers d'équipement électrique

et électronique du Canada

10, Carlson Court, bureau 500

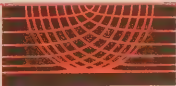
REXDALE (Ontario)

M9W 6L2

Tél. : (416) 674-7410

Télécopieur : (416) 674-7412





## RÉPARTITION RÉGIONALE<sup>a</sup> (moyenne de la période 1986-1988)

Colombie-Britannique	Prairies	Ontario	Québec	Atlantique
4	n.d.	60	33	n.d.
n.d.	n.d.	69	n.d.	n.d.
n.d.	n.d.	67	n.d.	n.d.

<sup>a</sup> Voir *Industries manufacturières du Canada, niveaux national et provincial*, n° 31-203 au catalogue de Statistique Canada, annuel.  
n.d. : non disponible

## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Camco Inc.	50,5 %, États-Unis 49,5 %, Canada	Montréal (Québec) Hamilton (Ontario)
Frigidaire Canada (division de WCI Canada Inc.)	Suède	L'Assomption (Québec)
Inglis Limited	États-Unis	Montmagny (Québec) Cambridge (Ontario)
W.C. Wood Company Limited	Canada	Guelph (Ontario)



ESTIMES DES EXPORTATIONS<sup>a</sup> - de la valeur totale

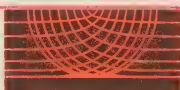
<sup>a</sup> Voir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.  
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>	1991 <sup>b</sup>
États-Unis	61	60	56	52	60	58	62	68	73
Communauté européenne	3	2	2	2	3	3	4	4	4
Asie	33	37	39	44	34	34	31	25	19
Autres pays	3	1	3	2	3	5	3	3	4

ESTIMES DES IMPORTATIONS<sup>a</sup> - de la valeur totale

<sup>a</sup> Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.  
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>	1991 <sup>b</sup>
États-Unis	68	71	74	82	83	74	76	85	84
Communauté européenne	8	3	4	4	3	7	4	5	5
Asie	1	2	1	2	4	7	9	2	2
Autres pays	23	24	21	12	10	12	11	8	9





## STATISTIQUES COMMERCIALES

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>c</sup>	1989 <sup>c</sup>	1990 <sup>c</sup>	1991 <sup>c</sup>
Exportations <sup>a</sup> (millions de \$)	66,1	67,5	70,0	109,5	130,5	134,5	109,4	115,2	105,7
(millions de \$ constants de 1988)	71,5	71,1	72,2	113,6	131,9	134,5	105,6	110,6	100,6
Expéditions intérieures (millions de \$)	858,3	853,4	1 023,5	1 146,6	1 126,4	1 085,0	1 151,7	994,6	766,8
(millions de \$ constants de 1988)	928,4	898,6	1 055,9	1 189,6	1 138,9	1 085,0	1 111,5	946,4	730,3
Importations <sup>b</sup> (millions de \$)	241,2	293,1	347,1	434,4	438,4	595,1	557,9	528,6	567,8
(millions de \$ constants de 1988)	260,9	308,6	358,1	450,7	443,3	595,1	538,4	504,0	540,8
Marché canadien (millions de \$)	1 099,5	1 146,5	1 370,6	1 581,0	1 564,8	1 680,1	1 709,6	1 523,2	1 334,6
(millions de \$ constants de 1988)	1 189,3	1 207,2	1 414,0	1 640,3	1 582,2	1 680,1	1 649,9	1 450,4	1 271,1
Exportations (% des expéditions)	7,2	7,3	6,4	8,7	10,4	11,0	8,7	10,4	12,1
Importations (% du marché canadien)	21,9	25,6	25,3	27,5	28,0	35,4	32,6	34,7	42,5

<sup>a</sup> Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>b</sup> Voir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>c</sup> Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.



PRINCIPALES STATISTIQUES<sup>a</sup>

1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Établissements <sup>b</sup>	8	8	8	8	8	8	7	n.d.
Emploi	10 719	9 880	9 371	9 476	10 427	9 944	9 802	n.d.
Expéditions (millions de \$)	924,4	920,9	1 093,5	1 256,1	1 256,9	1 219,5	1 261,1	1 109,8 <sup>c</sup>
(millions de \$ constants de 1988)	999,9	969,7	1 128,1	1 303,2	1 270,8	1 219,5	1 217,1	1 057,0
PIB <sup>c</sup> (millions de \$ constants de 1986)	378,2	361,7	440,5	530,6	419,1	348,9	331,8	265,1
Investissements <sup>d</sup> (millions de \$)	24,7	36,7	35,4	33,3	40,0	31,1	n.d.	n.d.
Bénéfices après impôt <sup>e</sup> (millions de \$)	50,9	38,5	36,2	50,6	51,2	n.d.	n.d.	n.d.
(% des revenus)	5,5	4,2	3,3	4,0	4,1	n.d.	n.d.	n.d.

<sup>a</sup>Pour des données sur les expéditions et l'emploi, voir *Industries des produits électriques et électroniques*, n° 43-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3321 (industrie des gros appareils (électriques ou non)).

<sup>b</sup>Estimations d'ISTC.

<sup>c</sup>Voir *Produit intérieur brut par industrie*, n° 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>d</sup>Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, n° 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

<sup>e</sup>Voir *Statistique financière des sociétés*, n° 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

<sup>f</sup> Voir *Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, n° 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

n.d. : non disponible



les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

## Évaluation de la compétitivité

À long terme, la viabilité de cette industrie dépendra de sa capacité à s'adapter à la mondialisation des marchés et à augmenter ses exportations par la spécialisation, la réduction des coûts et l'amélioration de sa productivité. Ainsi, les petites entreprises spécialisées de propriété canadienne sont déjà concurrentielles dans certains créneaux du marché nord-américain, tel celui des appareils de buanderie. L'ALE a accéléré la rationalisation de cette industrie et permet aux sociétés de ce secteur de soutenir la concurrence sur le marché international. Au fur et à mesure que seront éliminés les droits de douane, l'industrie canadienne des appareils électroménagers devrait continuer d'accroître son rendement et sa compétitivité.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à

Direction générale des biens de consommation  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Appareils électroménagers  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-3108  
Télécopieur : (613) 941-3107

sur le rendement et aux normes d'étiquetage réglementaires à la fois aux marchands, aux consommateurs et à certains secteurs de l'industrie influeront sans doute sur la conception des produits; ils pourraient même obliger les utilisateurs à se procurer des produits plus efficaces sur le plan énergétique. Les nouvelles normes de protection de l'environnement ont également pour effet d'accroître les investissements en R-D, notamment dans les domaines de la conception de produits et de l'utilisation des commandes par microprocesseur. Ces recherches devraient permettre de mettre au point des produits originaux. Par ailleurs, grâce aux méthodes améliorées de gestion telle la livraison juste-à-temps, et aux techniques de pointe permettant l'élimination complète des défauts, l'industrie devrait accroître son rendement et sa productivité. En outre, l'apparition du concept de la « maison intelligente » (c'est-à-dire entièrement automatisée) offrira d'autres débouchés et posera de nouveaux défis aux entreprises de pointe. Les dynamiques servant le secteur de la construction résidentielle. L'ALE, qui ouvre un marché plus vaste aux fabricants canadiens, devrait avoir une influence profonde sur cette industrie. Pour rester compétitive à l'échelle nord-américaine, celle-ci devra investir des sommes considérables tant dans l'achat de matériel que dans l'amélioration de sa technologie. Il en résultera probablement une spécialisation accrue des installations de même qu'une augmentation des commandes pour l'exportation.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des règlements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore

normes électriques extrêmement complexes dont le respect nécessiterait une modification presque complète de l'appareil.

### Facteurs technologiques

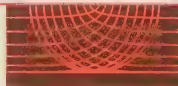
Les fabricants canadiens utilisent une technologie comparable à celle employée par leurs concurrents américains. Toutefois, comme le marché nord-américain n'accepte pas aussi facilement que le marché européen les appareils électroménagers de luxe munis de commandes électroniques ultra-perfectionnées tels que minuteries, thermostats, capteurs de chaleur, commandes par touches et par microprocesseur, les fabricants nord-américains n'ont pas encore intégré à la plupart de leurs produits ces commandes mises au point en Europe. Ces dernières années, l'industrie canadienne a investi des sommes considérables dans la modernisation de ses méthodes de production, ce qui lui a permis d'augmenter son rendement lorsqu'elle marche presque à plein régime. Toutefois, ces améliorations, apportées en fonction du marché canadien, seraient bien insuffisantes pour permettre à cette industrie de livrer concurrence aux entreprises américaines sur un marché s'étendant à la grandeur du continent.

Quant aux dangers que présente pour l'environnement la fabrication des appareils électroménagers, en particulier les réfrigérateurs et les congélateurs, l'industrie est en avance sur les calendriers proposés par le Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone. S'étant fixé comme objectif d'éliminer les CFC de ses réfrigérants à rendement élevé, de réduire la consommation d'énergie et d'accroître le rendement énergétique de ses produits, cette industrie fait l'essai de nouveaux réfrigérants et travaille à la mise au point de moteurs à haut rendement. Les nouveaux appareils à composants de plastique recyclable, moins bruyants, sont construits de manière à réduire les vibrations, en outre, ils sont conçus pour qu'au terme de leur durée de vie, il soit rentable de les démonter pour en récupérer certains composants.

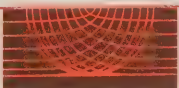
## Évolution de l'environnement

La rationalisation, la spécialisation ainsi que les économies d'échelle résultant de l'ALE sont autant de facteurs qui, avec les progrès techniques, favorisent l'essor de cette industrie. Même si la récente récession a quelque peu ralenti sa croissance, l'industrie continue de se préparer pour la reprise, tout en se conformant aux nouvelles normes de protection de l'environnement.

En 1992, le Parlement canadien adoptait des mesures favorisant l'élaboration et la mise en œuvre de règlements sur les économies d'énergie applicables à plusieurs appareils électroménagers. Seuls les appareils répondant aux normes







dans l'axe nord-sud, les liens entre les sociétés mères et leurs filiales devraient se consolider. Cette rationalisation est toutefois freinée par les coûts du transport d'appareils électroménagers plutôt encombrants. Ainsi, pour parer à toute éventualité, Ingis, qui se spécialise dans une gamme restreinte de produits, a augmenté son personnel.

L'industrie canadienne compte un certain nombre d'atouts. Les importants investissements consacrés, depuis 1983, à la construction ou à la modernisation des usines et du matériel, de même que le regroupement des installations de production, ont entraîné une hausse de la productivité, lorsque l'industrie fonctionnait à pleine capacité ou presque. La force de cette industrie repose également sur la mise en place d'un programme de R-D, axé sur la qualité et les économies d'énergie tout en mettant l'accent sur l'esthétique.

### Facteurs liés au commerce

Les dispositions de l'ALE prévoient l'élimination en dix étapes annuelles des droits de douane sur les appareils électroménagers. En vertu des règles d'origine, 50 % des coûts directs de fabrication doivent avoir été engagés au Canada ou aux États-Unis pour que les exportations soient admises en franchise. En 1991, les tarifs douaniers imposés par le Canada sur la plupart des appareils électroménagers importés variaient de zéro pour les sècheuses à 9,8 % pour certains modèles de lave-vaisselle, et s'élevaient à 8 % pour les produits provenant de la République de Corée. Aux États-Unis, les tarifs variaient de zéro pour les cuisinières électriques à 4 % pour les sècheuses. Dans la Communauté européenne (CE), ils oscillaient de 3,8 à 5,1 %, alors qu'au Japon, ils s'établissaient à 2,2 %.

Bien que les États-Unis et le Canada exigent que ces appareils répondent à leurs normes respectives en matière d'électricité et de sécurité, aucune barrière non douanière importante n'entrave le commerce de ces produits entre les deux pays, sauf peut-être au chapitre des normes relatives aux fusibles de protection des cuisinières électriques. À l'heure actuelle, les deux pays tentent d'harmoniser leurs normes respectives touchant les réfrigérateurs, les congélateurs, les machines à laver, les sècheuses et les petits appareils à usage domestique. L'industrie souhaiterait voir cette question se régler dans les meilleurs délais. D'autres barrières non douanières, telles les normes divergentes en matière d'étiquetage, entraînent des coûts supplémentaires pour les fabricants. Ces normes diffèrent en effet non seulement d'un pays à l'autre, mais d'un État et d'une province à l'autre.

Les exportations vers l'Europe sont soumises à des barrières non douanières telles que des vérifications de sécurité très poussées et de lourdes formalités d'approbation. Par ailleurs, le marché japonais est pratiquement fermé aux importations en raison de mesures protectionnistes et de

sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, en raison du coût des matières premières et des frais généraux plus considérables. Même si les salaires sont supérieurs au Canada, les coûts de la main-d'œuvre diminuent. Ainsi, de 1982 à 1986, la hausse de la production moyenne par employé allait de pair avec celle de la production en général, mais elle a enregistré un recul à ce chapitre, en 1987, année où la production réelle a également fléchi, pour remonter légèrement en 1989.

Aux États-Unis, 75 % des usines ne fabriquent qu'un seul produit, alors que la majorité des usines canadiennes en fabriquent plusieurs; il leur est donc plus difficile de réaliser des économies d'échelle. Les fabricants canadiens qui se sont implantés avec succès sur le marché américain sont en général spécialisés dans une seule gamme de produits comme les congélateurs. Bien que cinq fois moins grandes que les usines américaines, les principales usines canadiennes sont suffisamment importantes pour réaliser des économies d'échelle appréciables si elles se limitent à un seul produit ou à une gamme restreinte de produits.

Même si la technologie est semblable pour la fabrication des produits canadiens et américains, les usines canadiennes sont peu automatisées et en retard, notamment au chapitre de la robotique. Cette situation est due à leur faible envergure, à la diversification du marché canadien, au fait que les filiales canadiennes des sociétés américaines n'ont pas accès à vaste marché américain et que leur société mère a découragé l'automatisation et la robotique à grande échelle.

La plupart des fabricants américains s'approvisionnent en matières premières dans un rayon de moins de 200 km de leurs usines et ont lancé un programme de réduction des stocks fondé sur le principe de la livraison juste-à-temps. Au Canada, les réseaux d'approvisionnement sont plus étendus, surtout pour les produits à valeur élevée comme les compresseurs, habituellement importés. Les entreprises canadiennes doivent donc assumer des coûts plus élevés pour l'entreposage de leurs composants.

Le réseau de distribution américain est plus diversifié que son équivalent canadien. Les grands fabricants comme WCI Canada Inc., Whirlpool et Générale Électrique ont leurs propres marques, points de vente et réseaux de distribution. En outre, un grand nombre de magasins de détail s'approvisionne directement auprès des fabricants.

Bien que les filiales canadiennes des entreprises américaines aient accès aux réseaux de commercialisation de leurs sociétés mères, les rapports entre les premières et les secondes ont eu pour effet de restreindre l'entrée sur le marché américain des entreprises canadiennes de moindre envergure. Cependant, étant donné que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) entraîne la rationalisation des activités

## Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

La compétitivité de ce secteur repose sur les coûts de fabrication, les économies d'échelle, la spécialisation, l'automatisation des installations ainsi que la facilité d'approvisionnement en pièces et l'accès aux marchés.

Il est impossible, faute de données, de comparer les industries canadienne et américaine au chapitre des coûts de fabrication. Cependant, selon l'industrie, les coûts unitaires

matériel, de l'augmentation du rendement, en particulier les économies d'énergie, ainsi que de la conception améliorée des produits. De 1983 à 1988, quelque 33,5 millions de dollars par an, en moyenne, ont été investis dans cette industrie dont les bénéfices après impôt se sont établis, en moyenne, à 4 % par année.

À l'heure actuelle, les économies canadienne et américaine semblent commencer à se remettre de la récession qui avait entraîné une baisse importante de la demande. Ce fléchissement du marché, conjugué aux forces de la conjoncture qui ont poussé l'industrie à s'adapter, pourrait avoir précipité la modernisation et la rationalisation de certaines sociétés. Ces indices de relance, bien qu'encore incertains, inspirent confiance à moyen terme. Mais les répercussions générales de la récession sur l'industrie seront fonction de

au marché intérieur (figure 2), alors que les exportations, surtout à destination des États-Unis, comptaient pour 12,1 % des expéditions (105,7 millions). Les fours à micro-ondes, les grands modèles de réfrigérateurs de luxe, qui ne sont pas fabriqués au Canada, ainsi que les réfrigérateurs de faible capacité (de 0,05 à 0,14 m<sup>3</sup>) constituaient le gros des importations. Évaluées à 567,8 millions (plus de 42 % du marché canadien), ces dernières provenaient principalement des États-Unis (73 %), du Japon et d'autres pays asiatiques (19 %).

En 1991, le marché canadien des appareils électroménagers se chiffrait à 1 334,6 millions de dollars. Après un recul des ventes de 1973 à 1982, soit jusqu'à la fin de la récession, ce marché a progressé, à partir de 1983, à un taux annuel moyen de 7,8 %, en monnaie à valeur constante, pour atteindre 1 680,1 millions en 1988. Il a ensuite fléchi au cours des trois années suivantes, pour s'établir en 1991 à 1 271,1 millions, en dollars constants de 1988.

Au cours des années 1980, cette industrie a connu un bon rendement, les expéditions enregistrant un taux de croissance annuel moyen de 5,6 % de 1983 à 1988 (figure 3), et ce, malgré une baisse de leur valeur en dollars constants de 1988, de 1 303,2 millions en 1986, les expéditions sont passées à 1 219,5 millions en 1988. Quant aux exportations et aux importations, elles ont augmenté au même rythme (taux de croissance réelle de 16,1 %), soit plus rapidement que le marché canadien.

Ce rendement, de 1983 jusqu'au début de la dernière récession, résulte de la modernisation des usines et du

Figure 2 — Importations, exportations et expéditions  
Intérieurs, 1991

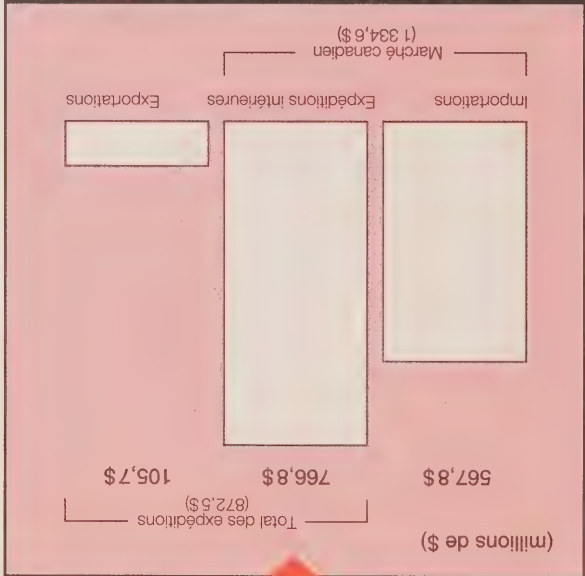
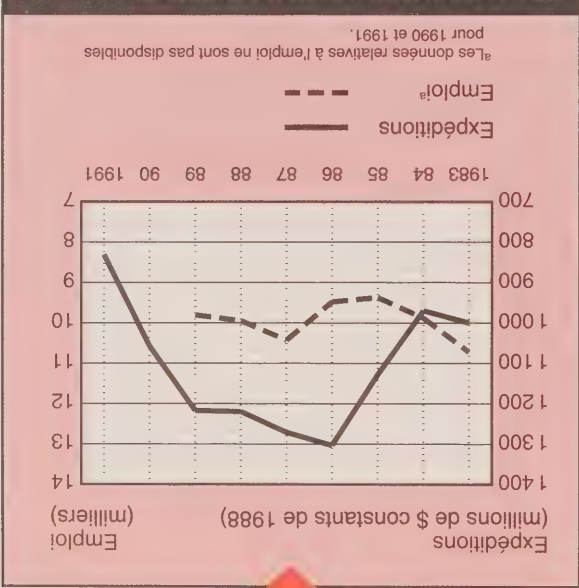


Figure 3 — Total des expéditions et de l'emploi





## Structure et rendement

### Structure

L'industrie des appareils électroménagers regroupe les fabricants de machines à laver, de sècheuses, de réfrigérateurs, de cuisinières, de congélateurs, de lave-vaisselle, d'humidificateurs, de déshumidificateurs et de compacteurs de déchets domestiques. Les appareils de buanderie arrivent en tête des expéditions (33 %), loin devant les réfrigérateurs (22 %), les cuisinières (22 %), les congélateurs (13 %) et les lave-vaisselle (10 %) (figure 1). Les fabricants de produits de même catégorie destinés aux marchés commercial et industriel ne font pas partie de cette étude, car Statistique Canada classe ces produits dans la catégorie du matériel industriel.

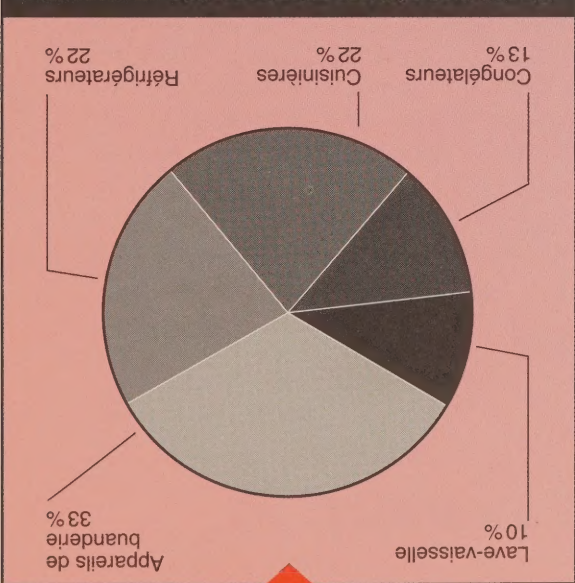
En 1991, dernière année pour laquelle des statistiques estimatives sont disponibles, les expéditions des principaux fabricants d'appareils électroménagers s'élevaient à 872,5 millions de dollars, dont près de 88 % (766,8 millions) étaient destinés au marché intérieur.

La vitalité du marché canadien des appareils électroménagers est tributaire de deux facteurs : le remplacement des appareils en service et la construction résidentielle qui représentent respectivement 80 % et 20 % du marché. Ces proportions sont à peu près constantes depuis 10 ans. L'évolution du marché est assez facile à prévoir, la durée de vie de ces appareils étant en moyenne de 15 à 20 ans. Par contre, celle du marché des mises en chantier n'est moins, car elle repose sur divers facteurs économiques. Cette industrie fait appel aux réseaux habituels de distribution pour commercialiser ses produits. Le marché de remplacement compte avant tout sur les grands magasins et les détaillants indépendants. Ces établissements directement par un service après-vente, sont approvisionnés directement par les fabricants. Quant au secteur de la construction résidentielle, où le prix est l'élément déterminant, il est servi par les distributeurs locaux et les fabricants spécialisés dans les commandes en gros qui se chargent aussi de remplacer, selon les besoins, les appareils pour les propriétaires ou les gérants d'immeubles résidentiels. Les détaillants indépendants et les grands magasins accaparent plus de 80 % du marché intérieur et les distributeurs, les quelque 20 % restants.

Cette industrie canadienne compte sept fabricants, soit trois grandes sociétés qui produisent une gamme complète ou quasi complète d'appareils et quatre entreprises de moindre envergure fabriquant un éventail limité de produits. Les trois grandes sociétés, toutes des filiales de fabricants étrangers, dominent les expéditions intérieures, avec 90 % du marché. Elles possèdent cinq usines, dont trois au Québec et deux en Ontario.

Les quatre autres entreprises, de propriété canadienne, possèdent quatre usines, dont deux en Ontario, une en

Figure 1 — Expéditions, selon les produits



Colombie-Britannique et une au Nouveau-Brunswick qui détiennent ensemble 10 % du marché intérieur. Ces sociétés se spécialisent dans la fabrication des congélateurs, des humidificateurs, des déshumidificateurs, des compacteurs de déchets domestiques, des réfrigérateurs à usages spéciaux, des réfrigérateurs de bar, ainsi que des réfrigérateurs et réchauds portatifs.

Au cours des années 1980, l'emploi direct est demeuré relativement stable dans cette industrie, oscillant autour de 10 000 de 1983 à 1988, avant de fléchir légèrement en 1989. Les activités des installations canadiennes se limitent généralement au façonnage, à l'estampage et à la finition des tôles ainsi qu'à l'assemblage des appareils. La plupart des composants — pièces en acier, moteurs électriques, commandes — sont achetés à des fournisseurs canadiens. Toutefois, certains composants des moteurs et des commandes, tels les compresseurs de réfrigération, sont importés, notamment de Singapour, du Brésil, des États-Unis et de la République de Corée. Ces entreprises étrangères ont les ressources financières et techniques nécessaires pour fabriquer à meilleur marché des produits qui respectent les nouvelles normes en matière d'environnement. Les produits importés comptent pour environ 30 % de tous les composants utilisés par les fabricants canadiens.

### Rendement

En 1991, le rendement de cette industrie canadienne était à la baisse. Les expéditions, qui représentaient 872,5 millions de dollars, étaient principalement destinées



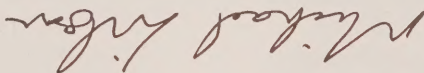
# APPAREILS ÉLECTROMÉNAGERS

## AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson  
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie  
et ministre du Commerce extérieur



## Introduction

Au Canada, le secteur de la fabrication du matériel électrique englobe les fabricants de matériel électrique industriel, de matériel de production d'énergie électrique, de fils et de câbles électriques, de piles, d'appareils électroménagers, d'appareils électriques portatifs, de matériel d'éclairage et d'appareils électriques divers. Ces industries diffèrent les unes des autres quant à la technologie et aux techniques de production utilisées et aux marchés visés.

En 1991, les expéditions des fabricants d'appareils électriques représentaient 2,98 % de toutes les expéditions du secteur canadien de la fabrication et 2,02 % de tous les biens fabriqués et subseqüemment exportés. Elles s'élevaient à 8 281,2 millions de dollars et le marché canadien totalisait

10 867,8 millions pour ces produits. Les exportations étaient évaluées à 2 139,8 millions alors que les importations, évaluées à 4 726,4 millions, répondaient à 43,5 % de la demande du marché canadien. Cette année-là, la fabrication d'appareils électriques procurait environ 70 000 emplois aux Canadiens.

Le présent document ne traite que des appareils électroménagers. D'autres profils portent sur les industries suivantes :

- Appareils électriques portatifs
- Fils et câbles électriques
- Matériel de production d'énergie
- Matériel électrique industriel



# Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCE) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

## Terre-Neuve

Atlantic Place  
215, rue Water, bureau 504  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)

Tél. : (709) 772-ISTC  
Tél. : (709) 772-5093  
Télécopieur : (709) 772-5093  
A1B 3R9  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)

## Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
134, rue Kent, bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Ile-du-Prince-Édouard)

Tél. : (902) 566-7400  
Tél. : (902) 566-7450  
Télécopieur : (902) 566-7450  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400  
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)

## Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower  
1801, rue Hollis, 5<sup>e</sup> étage  
C.P. 940, succursale M  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-ISTC  
Tél. : (902) 426-2624  
Télécopieur : (902) 426-2624

## Québec

800, Tour de la place Victoria,  
bureau 3800  
C.P. 247  
MONTREAL (Québec)

Tél. : (514) 283-8185  
Tél. : (514) 283-3302  
Télécopieur : (514) 283-3302  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185  
1-800-361-5367

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest, 4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
MSJ 1A4  
Tél. : (416) 973-ISTC  
Tél. : (416) 973-8714  
Télécopieur : (416) 973-8714

## Manitoba

Newport Centre  
330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-ISTC  
Tél. : (204) 983-2187  
Télécopieur : (204) 983-2187

## Nouveau-Brunswick

Place Assomption  
770, rue Main, 12<sup>e</sup> étage  
C.P. 1210  
MONCTON (Nouveau-Brunswick)

Tél. : (506) 857-ISTC  
Tél. : (506) 851-2384  
Télécopieur : (506) 851-2384  
E1C 8P9

## Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
119, 4<sup>e</sup> Avenue sud, bureau 401  
SASKATOON (Saskatchewan)

Tél. : (306) 975-4400  
Tél. : (306) 975-5334  
Télécopieur : (306) 975-5334  
S7K 5X2  
Tél. : (403) 667-3921  
Télécopieur : (403) 667-3921

## Alberta

Place du Canada  
9700, avenue Jasper,  
bureau 540  
EDMONTON (Alberta)

Tél. : (403) 495-ISTC  
Tél. : (403) 495-4507  
Télécopieur : (403) 495-4507  
T5J 4C3  
Tél. : (403) 292-4575  
Tél. : (403) 292-4578  
Télécopieur : (403) 292-4578

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
650, rue Georgia ouest,  
bureau 900  
C.P. 11610  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0266  
Tél. : (604) 666-0277  
Télécopieur : (604) 666-0277

## Yukon

300, rue Main, bureau 210  
WHITEHORSE (Yukon)

Tél. : (403) 667-3921  
Tél. : (403) 667-3921  
Télécopieur : (403) 667-3921  
Y1A 2B5  
Tél. : (403) 667-3921  
Télécopieur : (403) 667-3921

## Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building  
10<sup>e</sup> étage  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)

Tél. : (403) 920-8568  
Tél. : (403) 873-6228  
Télécopieur : (403) 873-6228  
X1A 2R3  
Tél. : (403) 920-8568  
Tél. : (403) 920-8568  
Télécopieur : (403) 920-8568

## Administration centrale d'ISTC

Edifice C.D. Howe  
235, rue Queen  
1<sup>er</sup> étage, Tour est  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 952-ISTC  
Tél. : (613) 957-7942  
Télécopieur : (613) 957-7942

## Administration centrale d'AECCE

InfoExport  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 993-6435  
Tél. : (613) 993-6435  
Télécopieur : (613) 993-6435

## Demandes de publications

Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECCE, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

Pour les Profits de l'Industrie :

Direction générale  
des communications  
Industrie, Sciences  
et Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 704D  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-4500  
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :

Direction générale  
des communications  
Industrie, Sciences  
et Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 216E  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-5716  
Télécopieur : (613) 952-9620

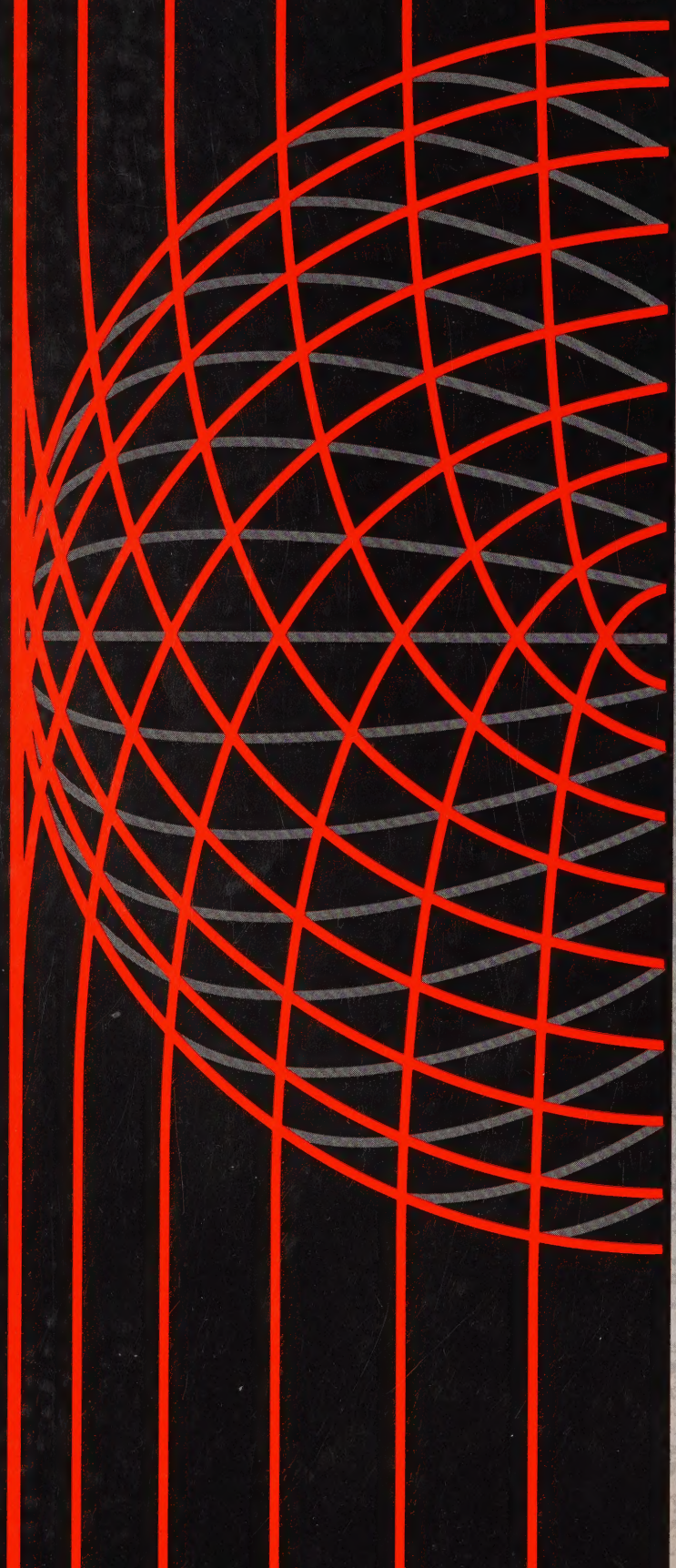
Pour les publications d'AECCE :

InfoExport  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 993-6435  
Tél. : (613) 993-6435  
Télécopieur : (613) 996-9709

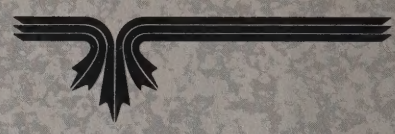
Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E



# Appareils électroménagers



Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Industry, Science and Technology Canada

